6 MOIS DE LEAN EN DEVELOPPEMENT,

POUR RE-DECOUVRIR LE TERRAIN

We make it *possible*

By : Bertrand PIETTRE
Date : Octobre 2016

HUTCHINSON®

Sommaire

- ✓ Pourquoi lancer le LEAN en Développement ?
- ✓ Les étapes mises en oeuvre
- ✓ 6 mois de découvertes
- ✓ Les premiers changements visibles
- ✓ Quelques points durs
- ✓ Pourquoi continuer
- ✓ Aller de l’avant

By : Bertrand PIETTRE
Date : Octobre 2016

Pourquoi lancer le LEAN en Développement ?

- ✓ Le démarrage de certains projets a été laborieux
- ✓ Les coûts de Développement sont conséquents et en hausse
- ✓ La dynamique d'amélioration continue mise en production reste étrangère au monde du Développement

- ✓ « Je pense que… » « J'ai l'impression que… »
- ✓ « Je n'ai pas de problème » « Ce n'est pas ma faute »
- ✓ « Nous, on a fait notre travail. Je ne sais pas ce que XXX a fait ensuite »

- ✓ On vit et on finit par s'en sortir. Mais à quel prix ?

By : Bertrand PIETTRE
Date : Octobre 2016

Le préliminaire : Déploiement de la Stratégie Matrices and A3

- 2015: Comité de Division
- 2016: 4 Usines + R&D + renouvellement de la Division
- 2017: Renouvellements et amélioration

Lean Management : Oser risquer

By : Bertrand PIETTRE
Date : Octobre 2016

HUTCHINSON®

Lean Management : Oser risquer

By : Bertrand PIETTRE
Date : Octobre 2016

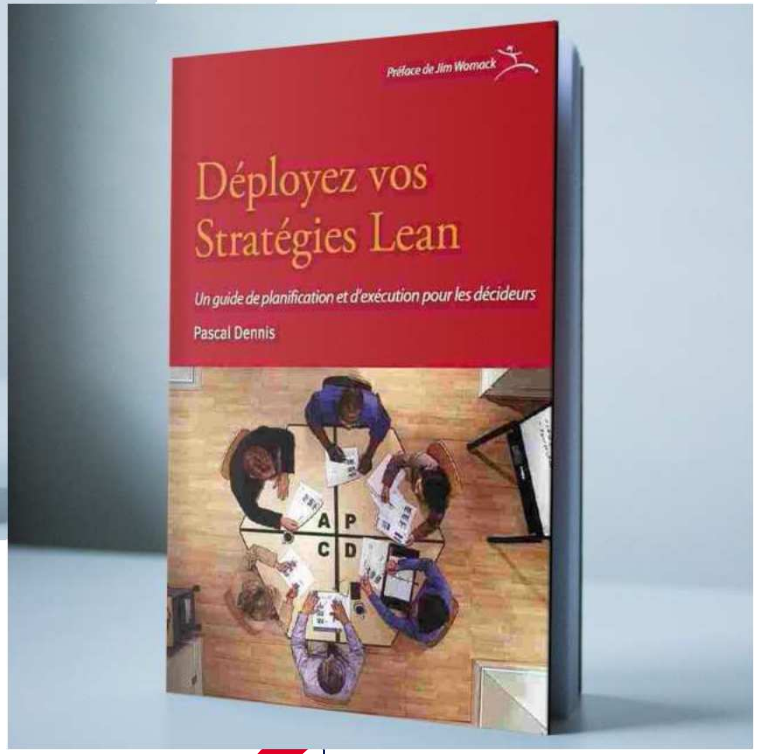
HUTCHINSON®

Les étapes mises en oeuvre

- ✓ Choix d'un sensei.
- ✓ Choix d'un cercle restreint d'acteurs clés et … motivés
- ✓ 1 séminaire du comité de Division centré sur le LEAN
- ✓ Coaching mensuel sur 4 chantiers pilotes :
  - ✓ Projets
  - ✓ Prototypes
  - ✓ Bureau d'études
  - ✓ Laboratoire
- ✓ Coaching mensuel
- ✓ CODIV hebdomadaire

By : Bertrand PIETTRE

Quelques lectures …



By : Bertrand PIETTRE
Date : Octobre 2016

HUTCHINSON®

Les premiers changements visibles

Le management ré-investit
le terrain … ensemble

By : Bertrand PIETTRE
Date : Octobre 2016

HUTCHINSON®

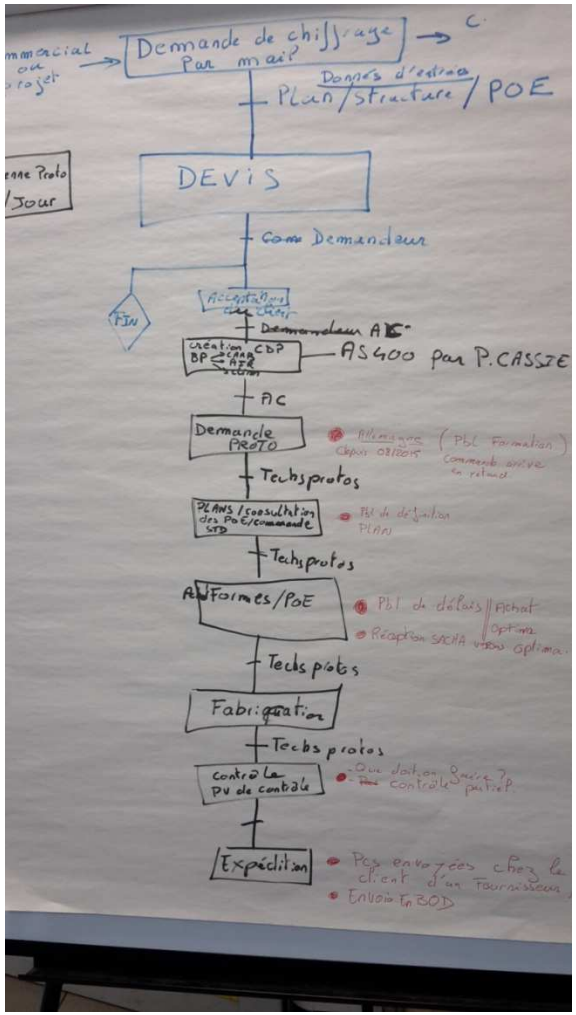
Les premiers changements visibles

Des silos se fissurent pour travailler sur des situations concrètes

By : Bertrand PIETTRE
Date : Octobre 2016

HUTCHINSON®

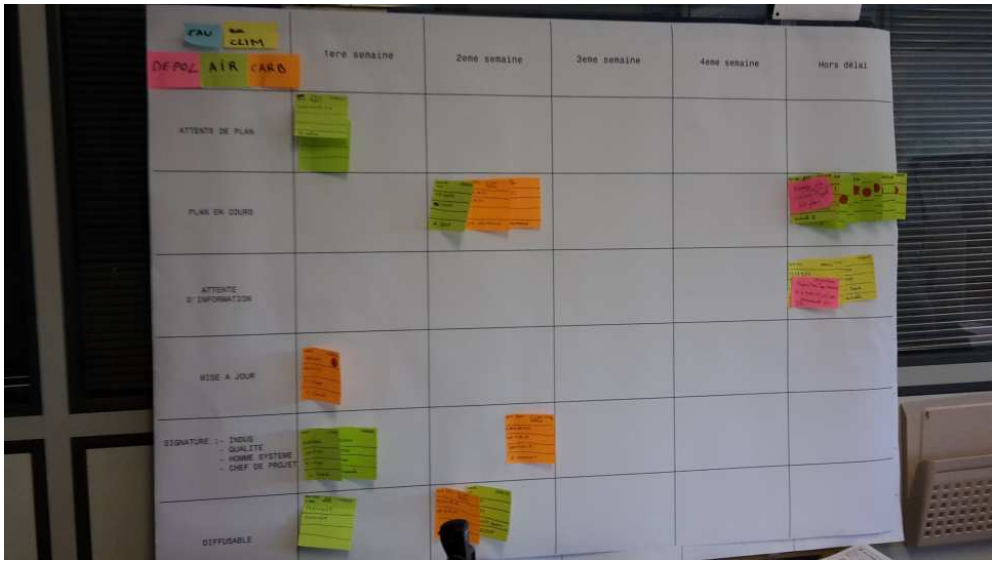
Les premiers changements visibles



Les processus sont (re)découverts

Le client devient visible

La performance devient visible



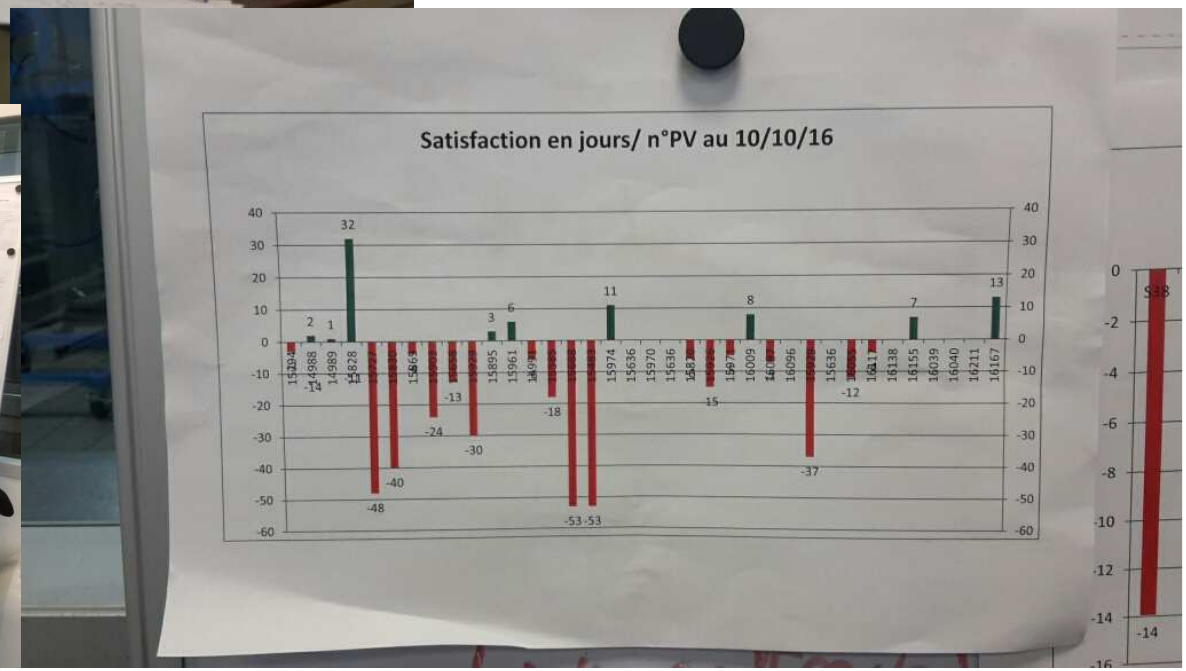
By : Bertrand PIETTRE
Date : Octobre 2016

HUTCHINSON®

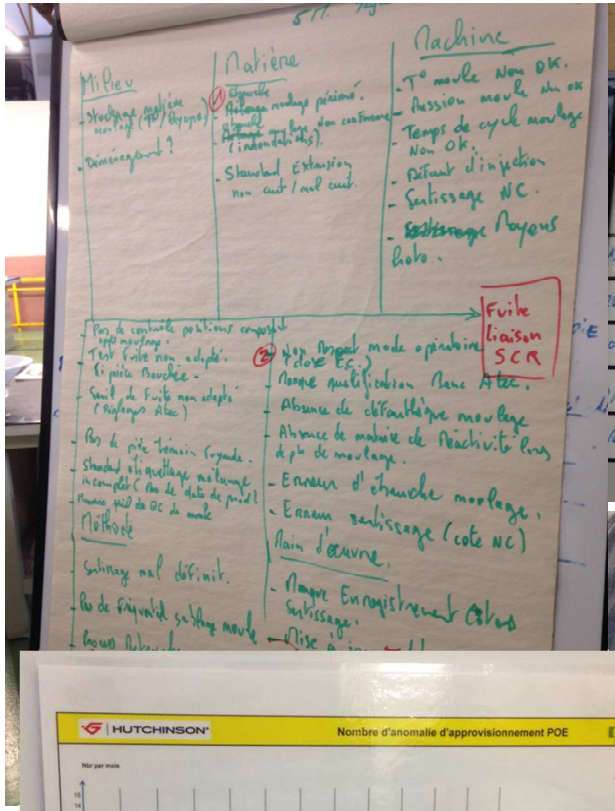
Lean Management : Laboratoire

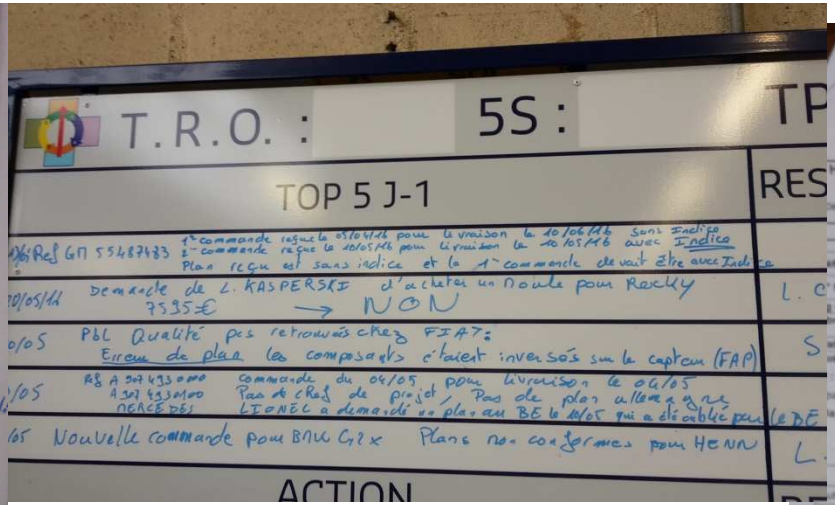
Ma mission ?

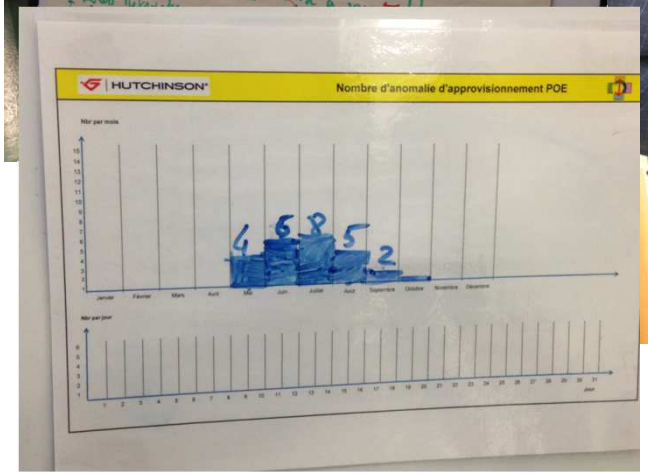
Valider des produits dans un délai

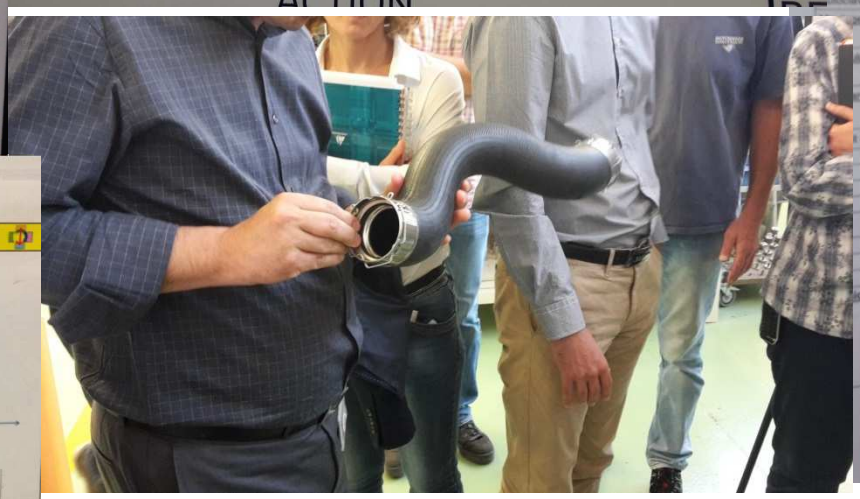


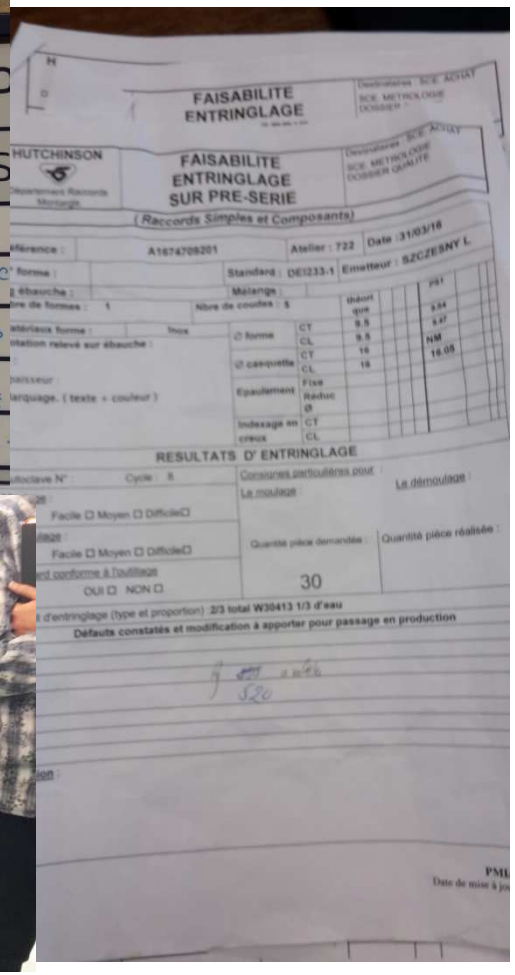
Lean Management : Prototypes





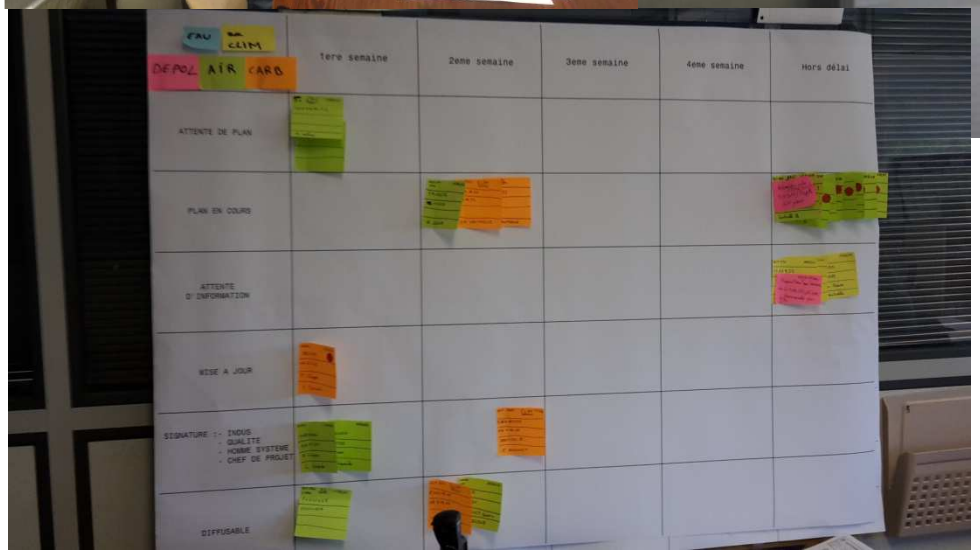






HUTCHINSON®

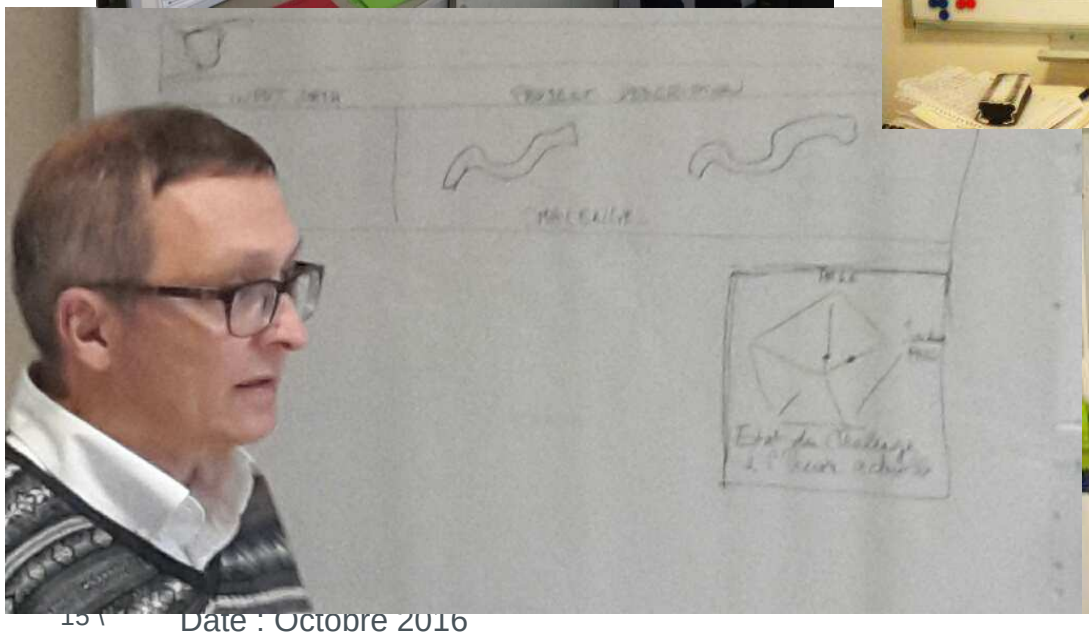
Lean Management : Bureau d'études

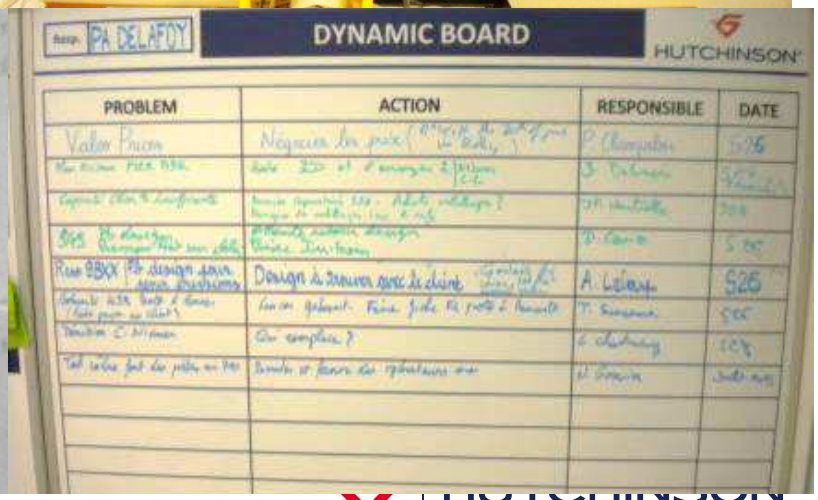


HUTCHINSON®

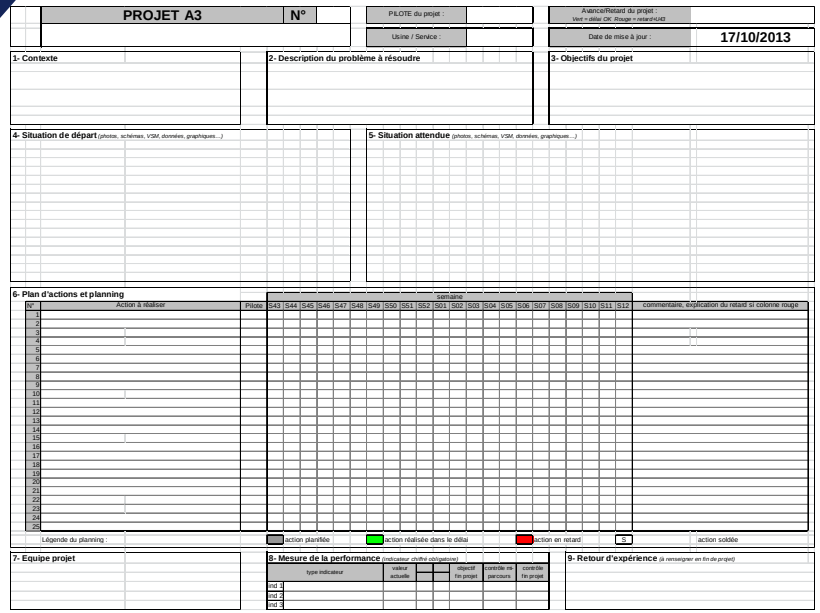
Lean Management : Projets

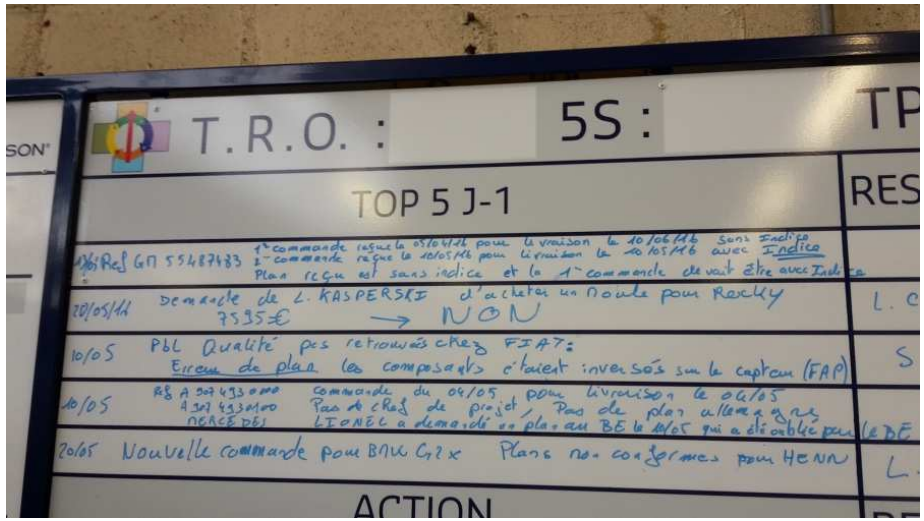
Rendre visible les jalons des clients

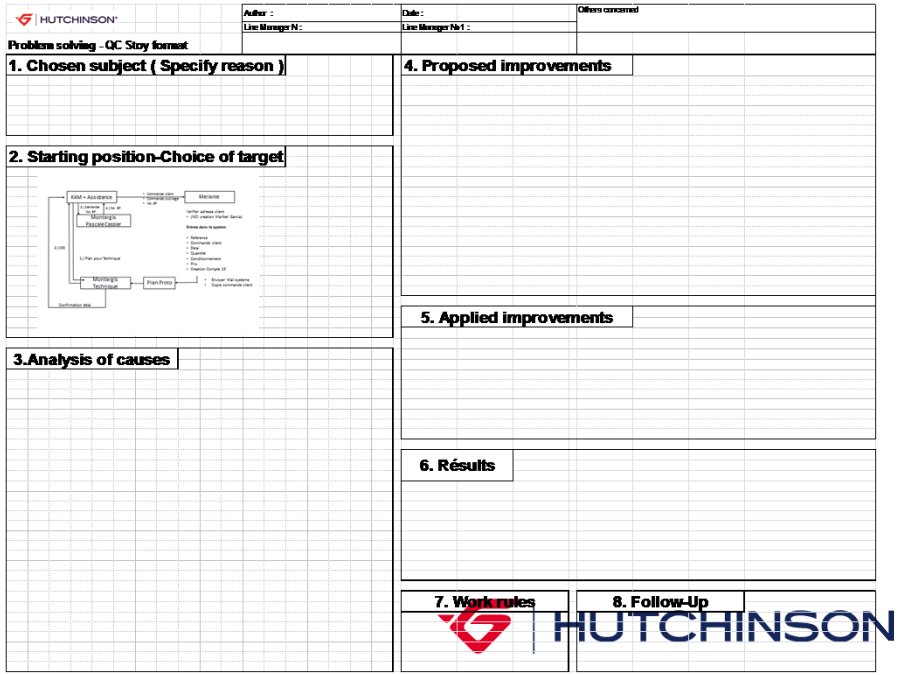




Lean Management : Choix de 4 outils







By : Bertrand PIETTRE
Date : Octobre 2016

Quelques points durs

- ✓ « On voit maintenant les problèmes mais ils ne sont pas résolus »
- ✓ Les problèmes sont trop gros. Difficile à découper en petits problèmes « à notre portée »
- ✓ « En production, on entend beaucoup parler de ce que vous faites mais on ne voit aucune amélioration pour nous »

- ✓ « On a déjà connu des projets similaires. Une mode de plus »
- ✓ Le management intermédiaire se sent désapprouvé puisque les problèmes jusque là cachés sont rendus visibles

- ✓ Rester centrés sur la Valeur Ajoutée du produit pour le client.

Quelques points durs

JOB = KAIZEN + WORK

By : Bertrand PIETTRE
Date : Octobre 2016

HUTCHINSON®

Pourquoi continuer ?

- ✓ « On s’occupe enfin de ce que je fais »
- ✓ « Le management vient (enfin) sur le terrain »
- ✓ « Ca devient plus concret. On est sur des vrais sujets »
- ✓ « on a appris à changer si cela ne marche pas, sans se prendre la tête »
- ✓ « l’approche marche mieux que ce que nous avions expérimenté dans le passé , parce qu’on ne l’aborde pas comme une boite à outils , mais comme une opportunité de réfléchir »
- ✓ « C’est un vrai changement de culture »
- ✓ « Je ne savais pas que ça se passait ainsi »

Pourquoi continuer ?

- ✓ Avoir un problème n’est plus un problème mais une opportunité
- ✓ Les problèmes mis sur la table sont réels et avec des données
- ✓ Construire l’équipe autour de la satisfaction client
- ✓ Donner du sens et de la cohérence au travail

By : Bertrand PIETTRE
Date : Octobre 2016

HUTCHINSON®

Pourquoi continuer ?

- ✓ Plus j’avance, plus j’entrevois des « bénéfices » potentiels
- ✓ Plus je découvre et plus je comprends, plus je comprends que je ne connais pas et que j’ai à apprendre
- ✓ Passer du « faire du LEAN » à « être LEAN »

By : Bertrand PIETTRE
Date : Octobre 2016

Aller de l’avant

- ✓ Besoin de prouver et de publier les résultats
- ✓ Transformer les chantiers actuels en success stories
- ✓ Déployer à toute l’organisation au bon rythme pour l’assimiler

- ✓ Développer la culture
  - ✓ **de la Valeur Ajoutée du produit**
  - ✓ **De la satisfaction du Client**

- ✓ Séminaire pour définir les objectifs 2017 sous A3

By : Bertrand PIETTRE
Date : Octobre 2016

We make it ***possible***

HUTCHINSON®